

# ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ФИНАНСОВОМ СЕКТОРЕ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

УДК 336.71

Е.В. Куклина  
к.э.н., доцент кафедры  
«Финансовые рынки

и страхование»

Кризисные явления в российской экономике ставят перед финансовыми институтами вопросы выживания. В условиях острых проблем с ликвидностью финансовых институтов, стратегией выживания часто становится интеграция специализированных финансовых институтов в единые структуры. С другой стороны, продажа финансовых продуктов через единую сбытовую сеть является конкурентным преимуществом, основанным на клиентоориентированном подходе. В статье рассмотрен российский и мировой опыт осуществления интеграции банков и страховых компаний, как в институциональном, так и продуктовом аспекте.

The crisis in the Russian economy pose financial institutions matter of survival. In acute liquidity problems of financial institutions, often becomes a survival strategy integration of specialized financial institutions into a single structure. On the other hand, the sale of financial products through a single distribution network is a competitive advantage based on customer-oriented approach. The article deals with Russian and international experience in the integration of banks and insurance companies, both in institutional and grocery aspect.

Ключевые слова: банк, страховая компания, интеграция, слияние, поглощение

В ситуации внешних и внутренних шоков, вызванных экономическим кризисом, на первый план выходит вопрос обеспечения устойчивости финансового института, как субъекта рынка, испытывающего наибольшее влияние неблагоприятных факторов. В настоящее время выживание финансовых институтов в России зачастую зависит от своевременной государственной помощи, которую получают лишь крупные системообразующие компании, в том числе на условиях санации другого финансового института, увеличивая количество слияний и поглощений, как на банковском рынке, так и за его границами, например, страховом. Последние события в российской экономике, такие как санация Мособлбанка СМП-банком и банка Траст Банком Открытие, достаточно ярко иллюстрируют данную тенденцию. Сокращение и укрупнение количества финансовых институтов на рынке, таким образом, является одним из сильнейших трендов. Так количество зарегистрированных кредитных организаций сократилось с 1 345 на 1 января 2007 года до 1 049 кредитных организаций на 1 января 2015 года на 22%,

количество страховых организаций сократилось на 54% с 913 в начале 2007 года до 416 на 1 января 2015 года [2].

Необходимо отметить, что желание получить финансовую государственную поддержку не единственный фактор, стимулирующий слияния и поглощения на финансовом рынке. Среди важнейших можно назвать высокую волатильность на валютных рынках и падение цен на нефтяном рынке, требующих размещения свободных денежных ресурсов в бизнес, защищая от инфляционных рисков.

Но существует и еще один фактор, заставляющий финансовые институты интегрироваться между собой – это изменение потребительского спроса на финансовые услуги в рамках кардинально новой концепции приобретения финансовых услуг посредством «одного окна», через интегрирование каналов продаж страховых и банковских институтов. Столь тесное взаимодействие банков со страховыми компаниями, обусловлено так же, сопоставимостью капиталов данных институтов и взаимной выгодой от сотрудничества. Страховщики предлагают банкам помимо непосредственно страховых операций повышение качества управления банковскими рисками, банки повышают эффективность размещения страховых резервов.

Помимо слияний интеграционные процессы банковского и страхового рынков идут и через перекрестное открытие банковских и страховых институтов, например, открытие Сбербанком собственной страховой компании Сбербанк Страхование. Стартовавшей со страхованием жизни и увеличившей объемы собранной премии в 5 раз за год и последующего открытия страховой компании в сфере общего страхования.

Исторически процесс взаимопроникновения банковского и страхового бизнеса начался в 1980-х годах, когда Lloyd's Bank начал развивать данную концепцию, купив в 1988 г. AbbeyLife страховщика сектора страхования жизни и проведя консолидацию с Black Horse Life Assurance, что привело к росту дохода от страховых операций за первый год с 3% до 30% в общем объеме прибыли и показало успешность данного эксперимента.

Основные преимущества при использовании интеграционных моделей банковских и страховых институтов следующие:

- доступ к филиальной и клиентской сети и, следовательно, снижению затрат и стоимости услуг;
- банковские активы могут выступать дополнительным обеспечением по страховым операциям;
- для страховщиков повышается эффективность размещения страховых резервов, а банковские институты увеличивают свои доходы;
- использование наиболее эффективных каналов продаж для банковских и страховых продуктов, например, банковские каналы продажи более эффективны для простых массовых страховых продуктов, таких как долгосрочное страхование жизни;
- банковские и страховые услуги являются взаимодополняющими при решении задач клиента и часто требуют создания комплексных решений,

удовлетворяя потребительский спрос и увеличивая продажи финансовых услуг в целом.

Примерами мировых интегрированных компаний являются Fortis, Citigroup/Travellers и CreditSuisse. В Германии наиболее активны Allianz/DresdnerBank и ERGO/HVB. Наряду с этим существуют модель AMB-Generali/Commerzbank и модель DeutscheBank с DeutschenHerold.

Опыт интеграции страховых и банковских институтов в Европе можно разделить на три важнейших составляющих. Во-первых, рисковый менеджмент и самострахование рисков неотъемлемых от банковских операций. Во-вторых, страхование в страховой компании рисков, на которые сам банк повлиять не может и для самострахования, которых ему не хватает собственных ресурсов. Ведущими страховщиками в данной области являются члены лондонского страхового объединения Ллойда. В-третьих, продажа клиентам банка страховых продуктов (страховых компаний или собственных).

Общий объем собираемых через банки страховых премий в Европе достигает 18-20% от валовых сборов страховых премий на рынке. Статистика показывает, что в странах Европы банки продают в несколько раз больше страховых полисов, чем сами страховые компании. Значимость этого рода деятельности для банков все время увеличивается. Предоставление банками, вместе с классическими видами банковских операций, страховых услуг клиентам привело к тому, что, например, во Франции до 60% страховых полисов реализуется через банки. Интегрированные структуры банков и страховых компаний показывают большую эффективность за счет низких издержек и высокого роста продаж.

Осуществление интеграционных процессов в финансовой сфере идет, как правило, с помощью трех деловых стратегий: интеграционной модели, партнерской модели и объединении каналов продаж.

Интеграционная модель предполагает, что банк и страховая компания действуют в рамках одного концерна, например Citigroup, Fortis, Allianz/DresdnerBank, CreditSuisse. Существуют дверазновидности этой модели – сохранения разных марок (Allianz, Citigroup, CreditSuisse) или продажа продуктов под одной маркой (Fortis).

Партнерская модель сохраняет независимость каждого из партнеров, но также может предусматривать переплетение капиталов (MunchenerRuck-Gruppe с ERGO/HVB, AMB-Generali/Commerzbank, Sparkassen - Sektor, а также V+R - Sektor). При этом каждый из партнеров реализует свою стратегию при продаже страховых услуг. Например, AMB-Generali и Commerzbank создали компанию с 50% долей участия для реализации финансовых продуктов, связанных с финансированием жилищного строительства и страховыми услугами.

При объединении каналов продаж компании предоставляют друг другу возможность использования сбытовых сетей партнера. По такой модели действует Citibank/CIV и Allianz/Raiffeisenkassen.

Выбор стратегии банковского страхования напрямую зависит от специфики рынка предоставления данных услуг, продуктов и потребительских групп. Результат будет напрямую зависеть от выбранной модели. В мире

наиболее предпочтительным считается интегрированный выход на рынок страховых продуктов банка. При необходимости обеспечить особые потребности клиентов создаются отдельные страховые продукты. Предлагая клиенту страховые продукты, банки индивидуального обслуживания делают акцент в основном на их налоговой эффективности.

Данные стратегии позволяют финансовым институтам более эффективно конкурировать в условиях глобальной экономики и интегрированных рынков капитала за счет использования индивидуальных преимуществ каждого из институтов для достижения общих целей и повышения прибыльности ведения бизнеса. Банки позволяют снизить издержки на продажи страховых полисов и сделать продукт более доступным для населения, а также повысить качество продажи услуги за счет более высокой квалификации персонала. Со своей стороны – страховые компании предоставляют возможность повышения обеспеченности кредитных продуктов через использование страхования, снижая банковские риски.

Интеграционные процессы в финансовом секторе, таким образом, являются естественным процессом трансформации традиционных финансовых институтов согласно требованиям рынка. Кризисные явления в большинстве экономик мира ускоряют данные процессы с целью повышения устойчивости и прибыльности финансовых институтов, предоставляя уникальные возможности по приобретению испытывающих временные финансовые трудности компаний. Также необходимо отметить и усиление глобализационных мировых экономических процессов, требующих достаточно крупного объема капитала, чтобы работать на рынке и обеспечивающих быстрый рост компаний.

#### Список литературы:

1. Анна Королева Время слияний. Эксперт-он-лайн. 02.10.2014г. <http://expert.ru/2014/10/2/vremya-sliyanij/>
2. Официальный сайт Банка России [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
3. Розничный банковский сектор Европы в процессе преобразований. Зарубежные исследователи о взаимоотношениях банков и клиентов по публикациям 2000 – 2011 гг. /сборник информационно-аналитических и реферативных материалов. / ИНИОН РАН, Ред.-сост. Шурпаков В.А. - М.: ИНИОН, 2014. Т.: I: - с. 107 – 113.